

中国长城铝业公司主办
中国长城铝业报社出版
国内统一刊号:CN41-0063
新闻热线:67296339
广告热线:67296200

中国长城铝业报

总第 852 期
2006 年 12 月
29 日
星期五

▲河南分公司、王熙
慧分别荣获河南工业创新
特等奖和河南工业创新个
人特等奖
▲国家环保模范城市评
估组到河南分公司检查

ZHONGGUO CHANGCHENG LUYE BAO

长城铝研讨 2007 年生产经营暨工作思路

做好服务 调整结构 走出特色发展之路

本报讯 (记者 刘晓宇)为进一步明确新的一年工作思路和目标,促进长城铝的持续发展,12月25日至26日,长城铝组织机关部室、二级单位以及全资、控股子公司和经济实体中层管理者共50余人在长城铝长铝饭店召开了2007年生产经营暨工作思路研讨会。

此次会议之前,长城铝分两批组织90余名中层领导干部赴上海交通大学进行了企业发展战略等方面的培训学习,为创新思路研讨奠定了基础。

会上,各位中层管理者结合学习到的知识和学习感悟,根据长城铝持续创业、持续发展的要求,在总结2006年工作的基础上,相继提出了本单位、本部门2007年生产经营、改革发展的新思路、新思路以及完成目标的新举措。很多人员还站在长城铝的整体高度,为长城铝今后的发展建言献策,会议气氛

和谐而热烈。

听完各二级单位和机关部室负责人的发言后,长城铝领导班于先后谈了自己对明年工作思路的思考。

长城铝总经理张维华认为,长城铝近年来一步一步的发展实践证明,“一厂一策、分块搞活”的战略思路是正确的,也是有效的。主营业务单位以及大部分全资、控股子公司及经济实体都能结合实际,立足实际,抓住机遇,保持持续发展势头,发展前景广阔。他强调,要稳步发展,避免投资风险;要积极探索新途径和方法,发挥长城铝的整体优势。

长城铝副总经理孟岩忠强调,中铝郑州企业近年来能够持续地大步前进,长城铝的优质服务、后勤保障功不可没。他认为,2007年长城铝总体的工作思路应该是,突出中铝服务,突出主业增效,突出创新上项目,上下一心保生

存。2007年是全面落实后勤系统改革的一年,有关单位和部门要提前做好各项准备工作,上下一心,共同将此事做好。

长城铝副经理董本龙简要回顾了长城铝2006年的生产经营工作,他提出的2007年长城铝的发展思路是:以经济效益为中心,以改革创新为动力,以产业结构调整为重点,积极发展新项目,努力发挥现有项目优势,通过做强增量带动的经济增长,提高资源效率,确保效益。他着重讲了高铝钛土矿、粉煤灰综合利用、煤制气等8个项目的投资前景。

公司党委书记董代表公司党委总结了2006年的工作成绩,提出的2007年公司党委的工作方针是:围绕中心促发展,强化核心抓党建,凝聚人心带队伍,上下同心构和谐。公司党委新的一年将围绕两公司“节能降耗、降本增效、和谐发展”的中心工作,着力推进科学发

展和自主创新,着力加强先进性建设,着力构建和谐企业,为实现两公司年度方针目标提供强有力的思想保证、政治保证和组织保证。

公司党委书记王立建指出,与会人员谈出了各自的真知灼见,有很多闪光点,特别是李天庚总经理提出的长城铝持续发展思路,鼓舞人心,催人奋进。他要求大家按照李经理提出的目标不断前进,通过坚持不懈的努力,共同开创长城铝的光明前景。他着重讲了三点意见:

一、改制后5年来,长城铝走过的道路是坎坷的,取得的成绩却是巨大的。实践证明,长城铝“一厂一策、分块搞活”的发展思路是正确的。各级领导干部要总结经验,继续前进。二、要建设和谐企业,就要促进长城铝和河南分公司、矿业分公司三个公司之间的和谐。长城铝要坚持“服务主业求生存、配合主业求发展”的方针,围绕河南分公司、矿业分公司的主业产业、上项目,提高长城铝的持续发展能力。三、要在发展中求稳,在稳中求发展。他要求大家要以此次研讨会为契机,进一步统一思想,让会议精神为长城铝今后的发展提供更大的精神动力,促进长城铝持续创业、持续创新、持续发展。

(孟友光 摄影)

企业视点

长城铝连云港出口加工基地建成投用

本报讯 (通讯员 杨磊)长城铝连云港口加工基地于近日建成投用。近年来,长城铝建设公司面对国内建筑业日益激烈的市场竞争,积极实施“走出去”发展战略,努力探索多元化、集团化、国际化的发展之路。该项目的建成投用将成为该公司除建筑业外又一新的经济增长点。

2005年5月,由长城铝加工制作的铝电解设备首次出口欧洲,成功迈出走向国际市场的第一步。为了寻求更广阔的发展空间和市场前景,2006年报请上级批准,长城铝决定在连云港市经济技术开发区投资兴建出口加工基地。该项目于2006年3月动工兴建,实现了当年建设当年投用。该项目占地面积44亩,包括4800平方米

中铝郑州企业两公司传达贯彻市第九次党代会精神

本报讯 (记者 刘晓宇)12月28日,中铝郑州企业两公司组织各二级单位党政领导和机关部室负责人召开专题会议,深入传达贯彻郑州市第九次党代会精神。

会上,出席会议的正式代表、河南分公司总经理助理陶宇宣读了出席郑州市第九次党代会的感受和体会,并简要传达了大会精神。

据了解,在这次会议上,中铝郑州企业少调委会主任、河南分公司总经理王熙慧当选为中共郑州市第九届委员会候补委员,这也是郑州市工业企业中唯一一名候补委员。出席会议的正式代表、公司党委

书记王立建将中铝郑州企业的生产经营和发展前景向郑州市委书记王文超以及市委其他领导作了专题汇报,王文超等领导对中铝郑州企业的发展业绩给予了充分肯定。

王立建传达了各单位和“大职(员)工”要迅速传达贯彻郑州市第九次党代会精神,借会议精神东风,凝聚广大职工(员工)的智慧,充分调动广大职工(员工)做好本职工作,共同把中铝郑州企业做大做强,永当全市经济的排头兵。

两公司领导王熙慧、李天庚、孟岩忠、崔平、吕子剑等出席了会议。出席会议的正式代表、公司党委



谱写持续发展新篇章

本报评论员

长城铝2007年生产经营暨工作思路研讨会已经圆满结束。这次会议,必将推动长城铝广大职工进一步解放思想、转变观念、开拓创新,谱写持续发展新篇章。

改制四年多来,长城铝领导班子确立“创业先转观念、立业先立精神”的指导思想和持续不断地分期分批组织所有中层管理者到北京、上海等地高校学习培训,并聘请知名专家、学者作战略规划、二次创业、管理创新等方面的讲座,对广大中层管理者进行“思想洗礼”。正因为如此,长城铝每年的发展思路研讨会,都能够取得很大的成功,都有许多思想闪光点,大家对于持续发展的认识越来越深刻,持续发展的思路也越来越清晰。

2006年,长城铝认真贯彻落实中铝公司年初及年中工作会议精神,以“创业、创新、创造、自信、自立、自强”的企业精神为动力,坚持“五个持续”的发展方针,二次创业呈现蓬勃生机。继2004年在中铝公司持续企业中实现扭亏为盈、2005年在持续企业中实现盈利最多后,今年实现盈利最多,今年

经营总体保持良好发展态势,圆满完成了中铝公司下达的经营指标和各项工作任务,在铝行业中持续贡献最大的地位。

实践证明:长城铝“一厂一策、分块搞活”的发展思路是完全正确的,是行之有效的。所以,长城铝总经理李天庚在这次工作思路研讨会上指出:今后,我们还要坚持“一厂一策、分块搞活”这一发展思路,抓住机遇及有利条件,加快发展;与此同时,可持续发展能力建设要作为长城铝2007年及今后一段时期的重点工作。

增强可持续发展能力的基础,这是立足长铝建设、着眼长铝长远发展而提出的更高远的目标要求。从促进长城铝持续发展、再铸辉煌的坚实基础,也提出与实施必将迎来发展的更加灿烂美好的前景。

站在新的起点上,瞻望新的目标,我们要持续创业,持续创新,选准项目,科学发展,谋求长城铝的持续发展和不断壮大。让企业以此次研讨会为契机,牢固树立科学发展观,加大生产经营力度,加快项目发展速度和产业结构调整,稳步推进企业改革改制,奋发进取,扎实工作,为实现长城铝持续、健康、快速发展而努力奋斗!

本报讯 (通讯员 周鸣)2006年,河南分公司坚持“诚信为本、回报至上”的经营理念,面对原材料供应紧张、主导产品价格大幅回落的不利局面,深化“一厂一策”营销战略,加大市场调研与开拓力度,健全营销长效机制,为稳产高产奠定了基础,实现了分公司利益最大化。

截至11月底,分公司累计实现产销99%,货款回收率95%,全年预计实现产销平衡。出口贸易额累计达到2845万美元,再创历史新高。分公司被确定为河南省出口名牌企业。在大宗原材料供应上,分公司以降低成本为出发点,开拓资源经济采购渠道,与中石油等上游资源企业建立了战略合作关系,预计全年供应达2.6亿立方米以上,超出合同量2000多立方米,与重油相比节约采购成本3600万元。

市场营销,信息先行。2006年,河南分公司以健全营销长效机制,提高防范市场风险能力为目标,不断加强市场分析研究,积极推广ERP项目,先后完成7000余项物料主数据的规范性描述、收集整理1000余家供应商和客户的信息,建立了详尽的客户档案,为ERP系统稳定运行,提高营销服务的针对性奠定了基础,也进一步提高了对市场的驾驭能力和应变能力。

供应部根据市场变化,从年初开始加强采购成本的控制,积极调整煤炭等大宗原材料采购策略,加大神木、铜川等优质煤炭采购量。累计节约煤炭采购成本1500万元,进口煤炭平均发热量与去年同期相比提高270大卡/公斤。针对出口碳阳极原料的高品质需求,认真对供应商的石油碱进行对比,分析微量元素的变化,建立了详尽的供应商石油碱质量及微量元素档案,确保优质石油碱的到货,满足了出口碳阳极生产的需求。

2006年下半年起,国内地方氧化铝企业产能集中释放,造成氧化铝价格大幅下降,由最高时的每吨6000元,调整到目前的2500元以下。面对突如其来的市场变化,河南分公司采取多种措施确保氧化铝产品的销售。将走访客户、征求意见、改善服务“作为一项重要工作,力争通过加强营销服务,不断提高市场占有率,实现分公司利益最大化。

打造具有河南分公司特色的品牌形象,实现上下游企业的和谐共赢。

与此同时,河南分公司做好内部协调工作,提高产品的交付力度,加强火车运输计划的合理安排、灵活调整,加快罐车的周转率;稳步提高产品质量,积极组织砂氧化焙烧生产,更好地满足电解铝客户的需求。

根据市场需求情况的变化,河南分公司还积极调整产品结构,增加附加值高的铝合金属、铝产品氧化铝及金属镁系列产品销售。根据生产情况和客户的不同需求,协调各类产品的生产、包装、运输,最大限度地满足客户需求。加强铝合金属市场的开拓力度,通过多渠道了解市场需求及国内铝加工企业的产品结构、销售情况等信息,在巩固西南省客户的基础上,与山西铝业客户建立合作关系。金属镁、硼铝等在国际市场的知名度进一步提升,新开拓了比利时、荷兰、罗马尼亚等市场,满足了日益增长的订单需求。

06 大盘点